

COMUNICADO DE IMPRENSA

26/03/2007

Semana Nacional de Business Angels superou expectativas

A Semana Nacional dos Business Angels decorreu entre 12 e 16 de Março, dividindo-se em 5 sessões diferentes que se realizaram em Faro, Estoril, Covilhã, Porto e Funchal.

Esta iniciativa, organizada pela FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels, contou com a colaboração das várias associações de Business Angels que a constituem. Assim, a sessão de Faro foi co-organizada com o **Algarve Business Angels**, a do Estoril com o **Business Angels Club** e o **Clube de Cascais**, a da Covilhã com a **Associação de Investidores em Capital de Risco** sediada naquela localidade e a do Porto com o **Invicta Angels**. O local da última sessão, o Funchal, apesar de não existir nenhum clube local, foi “apadrinhado” por um conjunto de empresários locais e contou com o estreito apoio do Centro de Empresas e Inovação da Madeira (CEIM).

Atenta ao sucesso e ao interesse despertado por uma iniciativa similar, organizada em França pela France Angels, a FNABA decidiu-se pela realização em Portugal da Semana Nacional de Business Angels.

Para além dos clubes de business angels, a FNABA contou nesta Semana Nacional com o apoio do IAPMEI, da PME Capital, do Fórum para a Competitividade e do Barclays, organizações que desde logo demonstraram interesse em estar associados à iniciativa.

Outros organismos se associaram a esta iniciativa, nomeadamente a Universidade do Porto, a DNA Cascais, a Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, a Parkurbis, o CEIM, o IDE da Madeira e a SDEM.

Ao nível dos media, o jornal Oje e o Rádio Clube Português, deram o seu importante contributo na cobertura da iniciativa, tendo a RTP feito uma reportagem que passou nos principais noticiários da estação.

Foram apresentados 20 projectos com um investimento superior a 12 milhões de euros em áreas tão distintas como as tecnologias de informação, saúde ou turismo que em conjunto se

estima vir a gerar mais de 140 novos postos de trabalho. Espera-se que a análise, que neste momento se encontra a realizar, por parte dos diversos Business Angels pertencentes aos Clubes envolvidos possa vir a permitir a implementação dos vários projectos apresentados.

Devido ao sucesso desta iniciativa, a FNABA anuncia que em 2008 irá repetir a experiência tentando abranger outras regiões do território nacional.

Para mais informações:

Francisco Banha

Presidente da FNABA

info@fnaba.org

tel. 93 251 27 37

tel. 21 441 64 60

Semana Nacional de Business Angels

12-16 Março

» Sessões sobre **Business Angels** para investidores e empreendedores.

» Inscreva-se **gratuitamente** nas sessões que vamos organizar por todo o país em www.fnaba.org

16/Março FUNCHAL

12/Março FARO
Algarve Business Angels

13/Março ESTORIL
Business Angels Club
Clube de Cascais

14/Março COVILHÃ
Clube de Business Angels da Covilhã

15/Março PORTO
Invicta Angels

ORGANIZAÇÃO
FNABA
FEDERAÇÃO NACIONAL DE ASSOCIAÇÕES DE BUSINESS ANGELS
www.fnaba.org

MEDIA
OJE **RADIO CLUBE**

APOIOS
eban **FORUM PARA A COMPETITIVIDADE** **IAPMEI** **PME CAPITAL** **BARCLAYS** **dna** **portugal 2020** **eshte**

Francisco Banha
Presidente da FNABA
"Este evento constitui a primeira actividade de âmbito nacional da Federação, estando esta certa que aumentará a curiosidade de muitos potenciais investidores e empreendedores pela actividade dos Business Angels em Portugal."

Anthony Clarke
Presidente da EBAN
"Tal como a Semana dos Business Angels em França, acredito que a iniciativa promovida pela FNABA irá constituir um elemento fundamental da política de desenvolvimento dos Business Angels portugueses."

Mira Amaral
Presidente do Fórum para a Competitividade
"Iniciativas como esta são essenciais para afirmar a importância dos Business Angels no aumento da competitividade a nível regional e consequente criação de riqueza no nosso país."

José Furtado
Vice-Presidente do IAPMEI
"Este tipo de acções de mobilização de investidores com características de "business angels", para além de concorrerem para a necessária diversidade de actores em segmentos menos preenchidos dos mercados de capitais, articulam-se com as dinâmicas de rede para suporte de negócios emergentes promovidas pelo Programa FINICIA."

Semana Nacional de Business Angels superou expectativas

Objectivos

Esta semana teve como principais objectivos:

- Proporcionar a divulgação de forma descentralizada da actividade dos Business Angels e das mais-valias que o seu envolvimento pode trazer às start-ups;
- Promover o contacto directo entre empreendedores e investidores;
- Ajudar a melhorar o conhecimento sobre a actividade dos Business Angels, como detentores de “Smart Money” (investimento em dinheiro, mas também em *know how* e rede de contactos);
- Divulgar projectos de cada rede que se encontrem à procura de financiamento, através da apresentação de projectos (“Elevator Pitch”) durante as sessões;
- Aproximar novos parceiros públicos e privados;
- Atingir os 1000 Business Angels inscritos no espaço de dois anos;
- Divulgar o recém-criado website da FNABA (www.fnaba.org);
- Promover o Congresso Europeu de Business Angels, a realizar no Estoril, nos dias 16 e 17 de Abril.

Número de Participantes

Faro – 30

Estoril – 160

Covilhã – 75

Porto – 145

Madeira - 90

Total - 500

Cobertura Mediática

Televisão – RTP1, RTP2

Rádio – RCP, TSF Madeira

Imprensa – Jornal de Negócios, Diário Económico, Diário de Notícias da Madeira, Expresso;

Semanário Económico, Oje, Dinheiro, SA., Vida Económica

Internet – Jornal Diário XXI (www.diarioxxi.com), JornalismoPortoNet

(<http://jpn.icicom.up.pt>), Jornal da Madeira (www.jornaldamadeira.pt), Diário de Notícias

Blogs e outros sites –NESI (Núcleo Estratégico da Sociedade de Informação - www.nesi.pt);
Portugal Geração Start-Up (www.portugalstart-up.com)

Ecos mediáticos

“Uma semana, cinco clubes de ‘business angels’ e uma sucessão de conferências pelo país com um objectivo em agenda: angariar adeptos – empreendedores e investidores – e convencê-los a jogar na mesma equipa”, *in Diário Económico*

“Apareçam os projectos que dinheiro não faltará. “, *in Jornal de Negócios*)

“Os business angels são investidores informais que apoiam (com capital ou conhecimentos) ideias de negócio emergentes, mesmo antes da entrada de investidores formais, como as sociedades de capital de risco ou outras, e que estão geralmente mais próximos de quem tem a ideia.”, *in Diário XXI*

“O objectivo do investimento é a sua valorização a médio prazo, na expectativa de que posteriormente se possa alienar o capital investido a outros interessados”, *in Diário XXI*

“As acções pretendem sensibilizar os empresários portugueses para as oportunidades que existem no apoio a projectos em fases iniciais, seja pelo potencial desses projectos, seja pela entrada, por essa via, de inovação nas suas próprias empresas.”, *in Diário XXI*

“Os Business Angels apresentam-se como um complemento de outros programas de apoio ao investimento, desenvolvimento e inovação empresarial privados e públicos, pois além de dinheiro, trazem “know-how” e redes de contactos, incrementando, por isso, as possibilidades de êxito das novas empresas inovadoras portuguesas.”, *in Jornal da Madeira*

Faro, 12 de Março

Auditório da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo

Campus da Penha, Universidade do Algarve

Clube anfitrião:

Algarve Business Angels – Associação de Business Angels do Algarve

Algumas citações desta sessão:

“Resta-nos acreditar que o movimento emergente que a actividade de Business Angels começa a evidenciar em Portugal se venha a converter, a muito breve trecho, numa forma efectiva de colmatar a insuficiência da oferta por parte de operadores de capital de risco nas fases de capital semente e start-up.” *Carla Coelho, Advogada e Partner da Gesventure*

“Um investidor que tenha algum capital e conhecimentos num determinado sector de actividade, pode ter 5% dos 50 mil euros [que os BA têm disponíveis para investir], pode vir a tomar posição num projecto que pode vir a ser alavancado com fundos estatais e da União Europeia em 90%, o que permite um efeito de alavancagem bastante interessante”, *Francisco Banha, Presidente da FNABA*

PROGRAMA

Abertura da sessão pelo Dr Francisco Oliveira – Presidente da Mesa de Assembleia Geral do Clube de Business Angels do Algarve

A Importância dos BA para o aumento da Competitividade no nosso País – Dr Jaime Lacerda: Vice Presidente do Fórum para a Competitividade

Business Angels em Portugal e na Europa - Dr. Francisco Banha - Pres. da FNABA

Como se relacionam os Business Angels e os Empreendedores - Dra. Carla Coelho- Advogada e Partner da Gesventure

Dinamização Empresarial do Algarve e os Business Angels - Engº Tito Barra - Vice-Presidente do Clube de Business Angels do Algarve



Estoril, 13 de Março

Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril

Clubes anfitriões:

Business Angels Club – Associação Portuguesa de Investidores em Start-Up's

Clube de Cascais – Associação de Investidores de Cascais

Algumas citações desta sessão:



“As políticas públicas ainda não estão suficientemente agilizadas e de mente aberta para o apoio ao empreendedorismo e aos Business Angels. Infelizmente, continuam mais direccionadas

para o apoio financeiro a fundo perdido, a compras de equipamento, à construção de edifícios, mas tudo isso é economia física do passado. A economia do século XXI é empreendedorismo, conhecimento, inovação.” *Mira Amaral, Presidente do Fórum para a Competitividade*

“[O Business Angel] está fisicamente mais próximo, porque está diariamente presente no acompanhamento, no suporte da empresa, do empresário, na abordagem do mercado, dos financiadores e da própria organização, da forma como devem estruturar-se as propostas que chegam aos clientes.”, João Pereira , PME Capital

“É preciso continuar a dinamizar as plataformas de proximidade onde estão várias entidades: universidades, escolas superiores, politécnicos, Business Angels, sociedades de capital de risco”, *Luís Santos, IAPMEI*

“Hoje tivemos muito mais pessoas do que estávamos à espera, o que demonstra que, efectivamente, a mensagem está a passar e que as pessoas percebem o interesse dos Business Angels para os seus projectos. É preciso aparecerem as primeiras ideias concretizáveis, depois é como na bolsa! Quando as pessoas perceberem que os Business Angels podem gerar sucesso e investimento...Estamos ainda no início e é um trabalho lento que é preciso ser continuado.” *Paulo Andrez, Clube de Cascais*

“Nos últimos 24 meses, as SCR institucionais fizeram mais de 100 projectos de investimentos nas fases de seed capital e start-ups o que permite antever boas perspectivas para a Emergente Comunidade de Business Angels uma vez que o efeito demonstração desses projectos está a ser bastante dinamizador do aparecimento de novas iniciativas”, *Francisco Banha, Presidente da FNABA*

PROGRAMA

Abertura da sessão pelo Vice-Presidente da CM Cascais, Dr. Carlos Carreiras

Ecosistema Empreendedor de Cascais e o Clube de Business Angels de Cascais - Engº Paulo Andrez Presidente do Clube de Cascais e membro da Direcção da FNABA

Co-Financiamento em projectos de Start-Ups. Programa FINICIA - Dr. Luis Santos, IAPMEI

Parcerias Capitais de Risco e Business Angels - PME Capital - Dr.João Pereira

Business Angels em Portugal e na Europa - Dr Francisco Banha - Pres. da FNABA e Pres. do Business Angels Club

Novo QREN e a competitividade das Regiões- Engº Luís Mira Amaral - Presidente do Fórum para a Competitividade

Encerramento pela Pres.Conselho Directivo da ESHTe



Covilhã, 14 de Março

Parkurbis - Parque da Ciência e Tecnologia da Covilhã

Clube Anfitrião: Clube de Investidores em Capital de Risco

Algumas citações:

O que é importante é que a nossa região não fique para trás, como ficou durante muitos anos e a criação da FNABA é um esforço nesse sentido. A filosofia é aproveitar, desenvolver e dotar a região de todos os mecanismos necessários para que as empresas possam aparecer. O Parque de Ciência e Tecnologia e a Universidade (aos quais nós estamos muito ligados), que é sempre uma nascente de novas ideias e iniciativas, são outras armas, digamos assim, neste sentido. Mas não é só a região do interior que precisa disto, todo o país está atrasado relativamente à Europa.” *José Alberto Fonseca, Presidente do Clube de Investidores em Capital de Risco da Covilhã*

“É mais fácil um investidor da Covilhã apostar num projecto da cidade ou da região, que uma associação de capital de risco sediada em Lisboa ou no Porto, especialmente quando o projecto ainda nem tem ligações ao mercado”, *Francisco Banha, Presidente da FNABA*

PROGRAMA

Abertura da sessão pelo Presidente da CM Covilhã, Dr. Carlos Pinto

Business Angels em Portugal e na Europa - Francisco Banha - Pres. da FNABA

Co-Financiamento em projectos de Start-Ups. Programa FINICIA - IAPMEI

Como se relacionam os Business Angels e os Empreendedores - Dra Carla Coelho-Advogada e Partner da Gesventure

Programa de segurança económica – Dr.ª Fátima Claudino – S.I.S.

O crescimento da Mirakon via Business Angels - Dr António Claro - Director Geral da Mirakon

Encerramento pelo Meretíssimo Reitor da Universidade da Beira Interior - Professor Manuel José dos Santos Silva





Porto, 15 de Março

Reitoria da Universidade do Porto

Clube anfitrião:

Invicta Angels – Associação de Business Angels do Porto

“Procura-se que o projecto seja diferenciador em relação ao que existe no mercado. O empreendedor deve conhecer as características do mercado me que pretende entrar. Além disso, as pessoas devem ter capacidade de liderança e empatia com o investidor”,
Ricardo Luz, Presidente da Invicta Angels

“Com as inúmeras manifestações de interesse que temos recebido para a criação de clubes, a FNABA deverá representar mais de mil Business Angels no espaço de dois anos”,
Francisco Banha, Presidente da FNABA



PROGRAMA

Abertura - Prof. Doutor Jorge Gonçalves, Vice-Reitor UP

Invicta Angels, e o Empreendedorismo - Dr. Ricardo Luz, Presidente

FNABA - Business Angels em Portugal e na Europa - Dr. Francisco Banha, Presidente

Universidade do Porto - Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia: UPIN (UP Inovação) - Profª Teresa Mata - Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia na UP; MIETE (Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico) - Prof. João José Ferreira, Director; INESC Porto - Engª Alexandra Xavier, Coordenadora da Unidade de Inovação e Transferência de Tecnologia; UPTEC (Parque de Ciência e Tecnologia da UP) - Prof. Doutor Novais Barbosa, Presidente

Fluidinova, S.A. - empresa participada por BA, SCR e FEUP - Prof. José Carlos Lopes, CEO

GAMP - QREN e Competitividade da Região Norte - Prof. Emídio Gomes, CEO

Adl - Instrumentos de apoio à Inovação - Dra. Helena Maio, Administradora

BA e Capital de Risco - Concorrência ou Complementariedade: Change Partners - Dr. Mário Pinto, Presidente; PME Capital - Dr. João Carlos Correia de Matos, Administrador
Moderadora: Dra. Luísa Bessa, Sub-Directora do Jornal de Negócios

Encerramento, Univ. do Porto e Invicta Angels, Prof. Doutor Novais Barbosa e Dr. Ricardo Luz





Funchal, 16 de Março

Madeira Tecnopolo – Centro Internacional de Feiras e Congressos (CIFEC)

Entidade Anfitriã: Centro de Empresas e Inovação da Madeira

“Seria importante existir na Madeira um verdadeiro clube Business Angels constituído por empresários madeirenses não só da Região mas também os que estão espalhados pelo mundo”, *Francisco Banha, Presidente da FNABA*

PROGRAMA

Abertura da sessão pelo Presidente do IDE – Instituto de Desenvolvimento Empresarial da Região Autónoma da Madeira, Dr. Jorge Faria

Business Angels em Portugal e na Europa – Dr. Francisco Banha - Presidente da FNABA

Co-Financiamento em projectos de Start-Ups - Programa FINICIA - Dr. André Março - IAPMEI

O crescimento da Move Interactive via Capital de Risco – Dr. Roberto Varela – Fundador e CEO da Move Interactive

Ecossistema Empreendedor de Cascais e o Clube de Business Angels de Cascais – Engº Paulo Andrez – Presidente do Clube de Cascais

SDEM: uma intervenção privada de capital de risco na RAM – Dr. João Lara – Presidente da Comissão Executiva

Encerramento pela Presidente do CEIM – Centro de empresas e Inovação da Madeira, Dra. Patrícia Dantas de Caires



Alguns dos 20 Projectos apresentados ao longo dos 5 dias :

Áreas de Actividade:

Turismo Náutico, Turismo Rural , Cultura, Tecnologia, Rede de Clínicas, Compactador de fast-food, Localização e monitorização de veículos, Paineis Fotovoltaicos para caddys, Sistemas de Informação para indústria, Antioxidantes Indústria Alimentar, Cosmética e Farmaceutica, Biotecnologia para a Vitivinicultura, Materiais Compósitos, Medicina Molecular Veterinária, Software de Entretenimento, Software Open Source.

Total de Investimento: €12.450.000

Emprego Gerado: 142

Algumas perguntas a:



Luís Mira Amaral

Presidente do Fórum para a Competitividade

Qual o interesse do Fórum para a Competitividade em participar nestas iniciativas?

O Fórum para a Competitividade, como o próprio nome indica, está interessado em participar em todas as iniciativas públicas e privadas que tenham a ver com a competitividade das nossas empresas. O país precisa, como pão para a boca, de empreendedorismo, de novos empresários, novas iniciativas empresariais e, naturalmente, de financiar essas iniciativas. Portanto, os *Business Angels* em Portugal, como na Europa ou nos E.U.A, são uma forma muito interessante e apropriada de ajudar no lançamento de *start-ups*, pois estes “anjos do negócio”, podem não só fornecer o capital necessário para o arranque, como as suas redes são de informação e permitem, de facto, que as ideias e projectos circulem e encontrem alguém que os queira apoiar.

Porque considera que a figura dos *Business Angels* tem demorado tanto tempo a atrair a atenção das entidades públicas, ao contrário do que aconteceu, por exemplo, em outros países da Europa?

Porque Portugal é um país pouco inovador em termos de Administração Pública, cuja lógica é muito tradicional, muito conservadora, no mau sentido do termo. As políticas públicas ainda não estão suficientemente agilizadas e de mente aberta para o apoio ao empreendedorismo e aos *Business Angels*. Infelizmente, continuam mais direccionadas para o apoio financeiro a fundo perdido, a compras de equipamento, à construção de edifícios, mas tudo isso é economia física do passado. A economia do século XXI é empreendedorismo, conhecimento, inovação. Nestes campos, o Estado ainda não é inteligente, como já o são os Estados dos países nórdicos, que têm apoiado estas iniciativas. O sucesso de países como a Finlândia não se deve só ao sector empresarial privado, deve-se sim a uma conjugação entre políticas públicas inteligentes e dinamismo empresarial privado. E essas políticas têm faltado em Portugal.

**Carlos Carreiras**

Vice-Presidente da CM de Cascais

Como está a correr a DNA Cascais?

Está a correr acima das nossas expectativas. Neste momento, os resultados são excelentes. Mas, serão ainda melhores quando começarmos a ver empresas a ser criadas, postos de trabalho a surgir, isto é, riqueza a ser constituída no Concelho de Cascais. O dia 27 de Março será o primeiro passo nesse sentido, porque vamos apresentar as primeiras 12 empresas.

Quais são as suas expectativas para o Congresso da EBAN de Abril?

De acordo com a política da Câmara de Cascais, é importante captar, fixar e desenvolver conhecimento, competências e competitividade, para além de investimento. Nesse sentido, este tipo de eventos, sobretudo em áreas inovadoras, são muito positivos.

**Ricardo Luz**

Presidente do Invicta Angels

De que áreas vêm os vossos investidores?

Os nossos associados vêm de diversas áreas que representam, de certa forma, o tecido empresarial da região Norte: serviços, comércio, indústrias ditas “tradicionais”, novas indústrias, área farmacêutica, etc... Nos sectores ditos “tradicionais” conheço muitos casos de empresas altamente inovadoras que mudaram de gestão, passaram de pais para filhos, foram compradas por outros, internacionalizaram-se, aproveitaram novas oportunidades, ou, por qualquer outro motivo, deram um salto que lhes permitiu crescer, conhecer novos mercados e novos segmentos, procurar capital e apoio para desenvolver o negócio. O conhecimento existe em todo o lado. Nós não temos qualquer tipo de “pré-conceito” em relação a qualquer tipo de negócio.

O forte tecido empresarial da região Norte atrai projectos e empreendedores?

Em termos de empreendedores, há claramente uma grande atracção para a região Norte, onde há muita investigação, desenvolvimento e indústria. Por exemplo na área das ciências da vida a região do Porto tem 600 investigadores, que representam mais de metade da investigação nessa área no país todo. Temos um triângulo de Universidades – Porto, Minho, Aveiro e mesmo Trás-os-Montes – que têm laboratórios e centros de investigação de nível internacional, onde têm vindo a surgir empresas altamente inovadoras, algumas já estão no mercado. O nosso objectivo é descobrir empresas inovadoras e ajudá-las a trazer o produto ou serviço criado, desde a investigação até ao mercado.

O que é preciso para captar a vossa atenção e o vosso investimento?

Em primeiro lugar, é preciso ter um projecto que, de alguma forma, seja diferenciador no mercado. Ou seja, aquele produto ou serviço que vai colocar no mercado deve fazer a diferença, portanto, deve ser útil para suprir necessidades ou potenciar oportunidades. Segundo, o produto ou serviço deve ter um grande potencial de crescimento. Em terceiro lugar, é preciso que o líder e a sua equipa sejam capazes de implementar esse projecto. Finalmente, o *Business Angel* deve acrescentar valor ao projecto, não só com o investimento financeiro, mas com o investimento em conhecimento, em redes de contactos e em acesso ao mercado.

**Alexandre Carvalho**

empreendedor (projecto na área da saúde)

Quais foram as principais barreiras que encontrou para lançar a sua ideia de negócio?

Fundamentalmente, foram dificuldades relacionadas com a regulamentação do

enquadramento do serviço nacional de saúde e, inclusivamente, na relação com os parceiros. A área da saúde tem uma estruturação muito rígida, quer ao nível de prestadores sociais de saúde, quer ao nível de investidores, quer ao nível regulamentar. Barreiras estas, que criaram alguma dificuldade junto dos potenciais financiadores.

Quanto a estes financiadores, houve uma grande abertura para analisar o projecto. Mas, como é evidente, colocaram o acento tónico naquelas dificuldades identificadas inicialmente e que teriam de ser ultrapassadas através da intervenção de *Business Angels*, isto é, especialistas dentro de alguns segmentos-chave do projecto, que seriam, no fundo, a fonte de resolução desses mesmos problemas.

Qual é a grande mais-valia destes especialistas, como lhes chamou, para os empreendedores e os seus projectos?

Existem três elementos-chave que os *Business Angels* podem resolver. O primeiro, know-how – os conhecimentos específicos dentro de uma área, que podem reforçar-se e interajudar-se dentro do próprio projecto –; no meu caso concreto, fui buscar três investidores com três competências distintas. Um segundo elemento, *networking*, na medida em que é muito importante que os *Business Angels* tenham uma capacidade forte de reunir outras pessoas, quer seja a título comercial, quer seja a título de recursos humanos, ou até mesmo de contactos com peças-chave para consolidar o projecto. A relação com os profissionais de saúde foi o elemento fundamental no meu caso. O terceiro critério, *branding*. É fundamental ter uma marca que seja reconhecível para o exterior e, na área da saúde, falar de uma clínica Mayo, por exemplo, seria, obviamente, um *branding* importante. Os investidores que estão neste projecto são, aliás, não apenas pessoas extraordinariamente competentes do ponto de vista técnico, mas, altamente conhecidas no mercado e, por isso mesmo, reforçam também a marca do próprio projecto.

FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels www.fnaba.org

A FNABA tem como objectivo garantir o apoio a associações suas associadas no desenvolvimento da actividade de Business Angels, visando potenciar o investimento empresarial em Portugal, junto de entidades nacionais e internacionais. Apesar de alguns clubes apenas terem sido constituídos em 2006, a FNABA já representa mais de 200 Business Angels, com capacidade conjunta superior a 50 milhões de euros.

Próximas iniciativas

7th EBAN Congress www.eban.org

16 e 17 de abril

Centro de Congressos do Estoril